

УРА! ПИТЧ-СТАЖИРОВКА!!!

РЕГЛАМЕНТ:

1. АКТИВНОСТЬ

2. Командное
взаимодействие

3. Двухдневный интенсив
(04.02., 09.02.2021)



- Кто видел? Кто не видел?
- Кто понял? Кто не понял?
- Что понял? Что не понял?

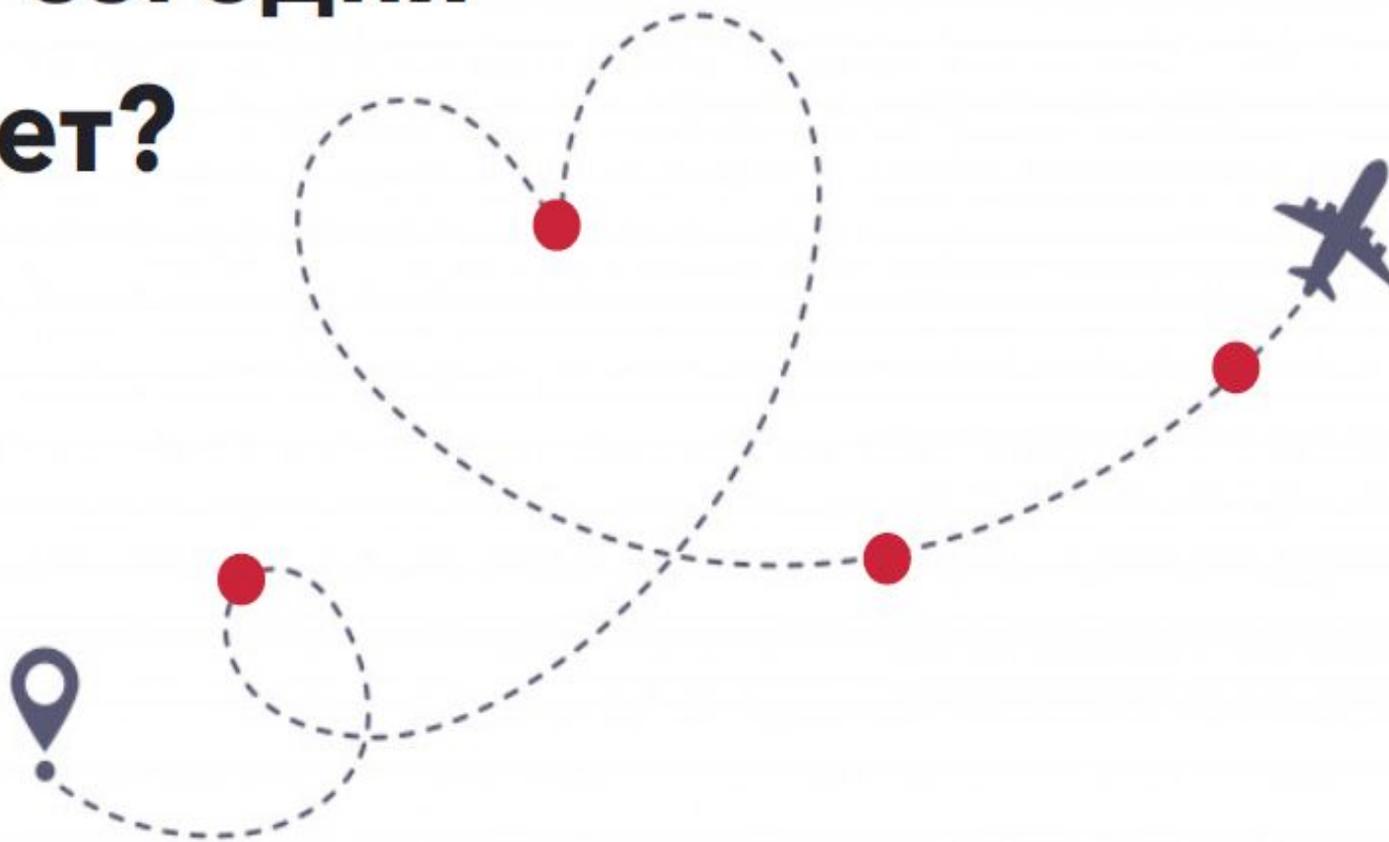
ПИТЧ –

~~СПИТЧ!~~

ПИТЧ

Питчинг — устная или визуальная презентация проекта с целью нахождения инвесторов, готовых финансировать этот проект или бизнес идею. Короткий питч на 3 - 5 мин обычно делают стартап коллективы перед возможными инвесторами. Или внутри компании сотрудники перед руководителями для принятия решения о распределении бюджета. Pitch является сокращением от англ. sales pitch, и является одной из техник продвижения и продаж.

**Что сегодня
будет?**



Ассоциации



ХАРАКТЕРИСТИКА ПИТЧА

1. Питч – это для.....
2. Продолжительность.....
3. Задача:.....
4. Идея.....(КАКАЯ?)
5. Отличие от других публичных выступлений.....

ХАРАКТЕРИСТИКА ПИТЧА

Питч – это заявление о себе, о своих профессиональных ценностях с целью привлечения внимания, интереса

1. Продолжительность- до 5 минут
2. Задача: Привлечь внимание, вызвать интересы и эмоции
3. Идея: инновационная
4. Отличие от других публичных выступлений: коротко и жизненно важно с точки зрения профессии и приоритетов образования

ПЛЮСЫ ПИТЧА

- 1 Грамотный питч открывает двери и возможности.
 - 2 Это реальный способ получить деньги и ресурсы.
 - 3 Это в любом случае тренировка ваших презентационных навыков.
 - 4 Уметь рассказать о себе и своем товаре кратко, быстро и четко - супер навык!
-

ФОРМУЛА ПИТЧА

- **Все просто. Я помогаю X добиться Y.**
- **В ней не слишком много деталей, но изложены все основы — кто, что делает и как.**
- **Uber — Мы помогаем людям ехать из точки А в точку В с помощью простого приложения такси.**

A black and white photograph of Bruce Lee. He is smiling broadly and looking towards the left. His hands are raised in a gesture, with fingers spread. He is wearing a dark, short-sleeved shirt. The background is slightly blurred, showing what appears to be a doorway or a window. The overall tone is energetic and positive.

**Ура,
упражнение!**

Придумайте короткую фразу по формуле «**Я помогаю X добиться Y**».

Постарайтесь быть конкретным и специфичным.

*Про вашу работу в компании. (Я помогаю моей компании/ моему отделу/ моим коллегам/ моему руководителю/ нашим клиентам/ поставщикам добиться Y)

ФОРМАТ ПИТЧА - IDEA PITCH

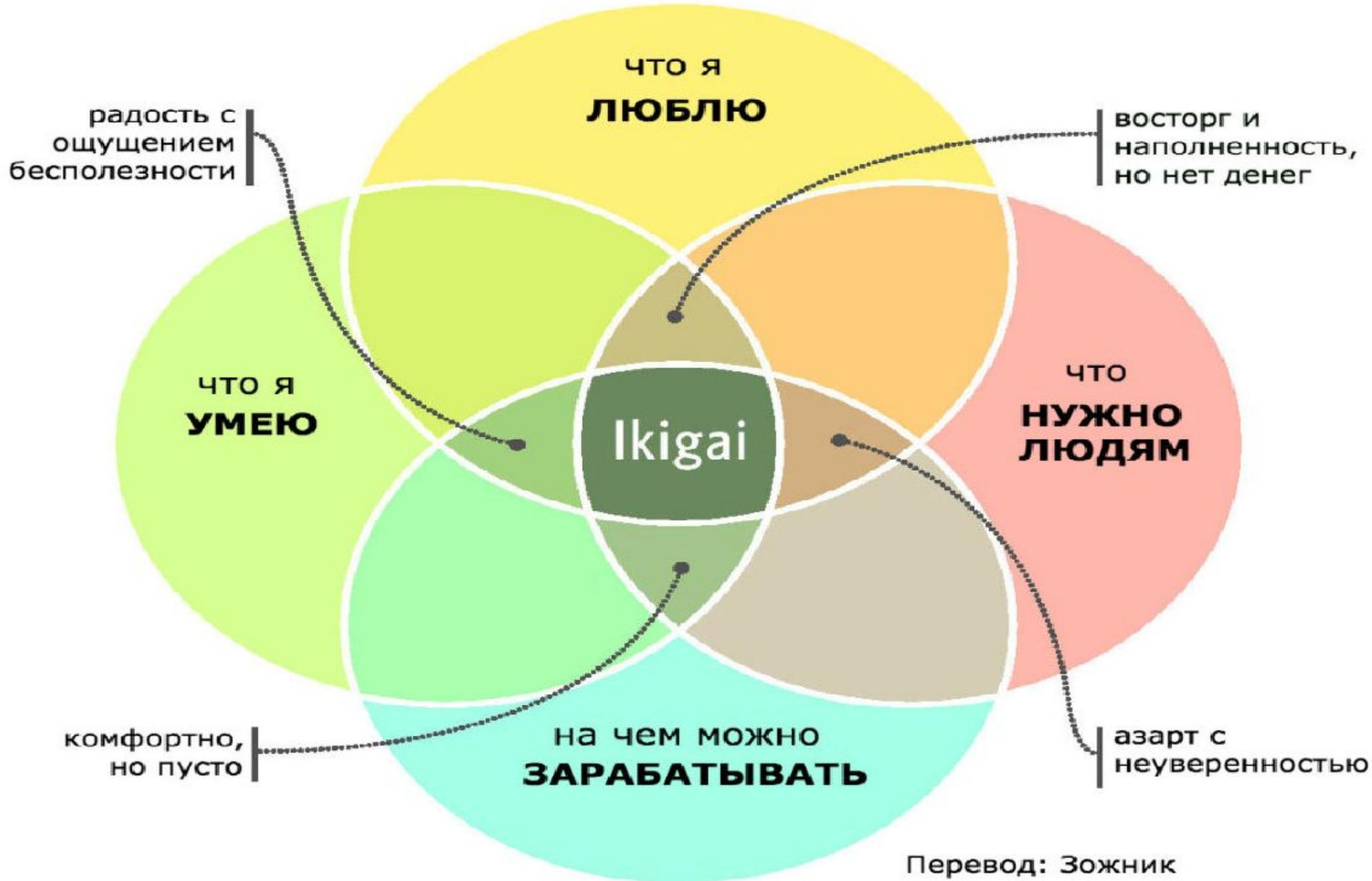
- Это другой формат. Он используется на конкурсах и ивентах. Это трехминутный рассказ, в котором вы представляетесь, рассказываете о проблемах и их решениях. У вас есть классная идея. Ваша задача - заразить ей слушателей.

ПРОВЕРЯЙТЕ ИДЕЮ

- Ваша идея должна быть оригинальной, но не настолько, чтобы ее не понял потребитель.
- «Клиент» голосует! Если он этого не делает, вы придумали какую-то ерунду.

Ikigai

ИКИГАЙ - СМЫСЛ ЖИЗНИ ПО-ЯПОНСКИ



IDEA PITCH

- **Определите, в чем ваша особенность?**

А если особенности нет - то создайте ее, придумайте и поверьте сами)))

Если вы не можете выделяться товаром, подумайте, что тогда может быть вашим конкурентным преимуществом?

УПРАЖНЕНИЕ: НАШИ ОТЛИЧИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВА

- Сформулируйте тремя существительными преимущества вашей идеи:
 - 1 -
 - 2 -
 - 3 -
-

СТРУКТУРА ПИТЧЕЙ

Простая короткая структура

1. Кто вы?
 2. Что вы изобрели и зачем?
 3. Как это работает?
 4. Насколько масштабно?
 5. Почему сейчас?
-

УРА! УПРАЖНЕНИЕ!

Вы изобрели новую технологию
обучения (воспитания)

1. Кто вы?
 2. Что вы изобрели и зачем?
 3. Как это работает?
 4. Насколько масштабно применение?
 5. Почему сейчас это актуально?
-

ПРЕЗЕНТУЙТЕ ХОРОШО – ЭТО КАК?

1. Презентуйте с энергией
2. Сохраняйте быстрый темп речи
3. Но делайте смысловые паузы
4. Ставьте акценты
5. Подчеркивайте важное
6. Подсвечивайте сильные стороны
7. С гордостью говорите о своей идее, эффектах, результатах
8. И о своей команде
9. Лучше показывать, чем рассказывать

(следуйте правилу 5 / 5 / 30)

1. Аргументируйте цифрами

8 СОВЕТОВ!!!



№ 1

Определите цель

- Что будет результатом вашего выступления?
- Зачем вы выступаете?

№ 2

Создайте четкую структуру

- Определите смысловые блоки. Тезис, доказательства, выводы, призыв к действию.
- Следуйте запланированной структуре.



**и тут
Остапа
понесло!**

Композиция выступления



№ 3

Эмоциональный контакт вначале

- комплимент аудитории
 - выражение своих чувств
 - создавайте эмоциональный резонанс
-

A black and white photograph of Bruce Lee. He is smiling broadly and looking towards the left. His hands are raised in a gesture, with fingers spread. He is wearing a dark, short-sleeved shirt. The background is slightly blurred, showing what appears to be a doorway or a window. The overall tone is energetic and positive.

**Ура,
упражнение!**

Придумайте предложение и
скажите его с энергией.



№ 4

Правила текста

вовлекаем слушателей в свое повествование через:

- риторические вопросы
- воспоминание ситуаций
- представлений, размышлений, мысленных ответов на вопросы
- фразы типа «Подумайте какие перспективы открываются»

№ 5

Не пытайтесь рассказать им все, что вы знаете

- это большая ошибка вываливать на слушателей весь объем ваших знаний по теме. Лучше меньше, да лучше,

- убеждайте на «раз, два три». Структура убеждающей аргументации строится именно так.

Идеально на «раз, два, три»

Фильм «Убеждай и побеждай»

https://youtu.be/Z4kqMTf_fUg

№ 6

Используйте в том числе негативную аргументацию

- Мы привыкли, что мы всегда говорим о преимуществах и достоинствах нашего товара. А что если против шерсти? Давайте их попугаем!
- Используйте и позитив, и НЕГАТИВ)))

№ 7

Четкий призыв в конце

- Все! Вы всех уже в себя влюбили. Теперь скажите, что нам надо делать! Куда бежать? Где голосовать?
- Доводите дело до конца. Ясный призыв к действию в конце.

№ 8

Создавайте позитив

- Используйте юмор.
 - Если у вас есть хорошие новости, успехи - делитесь.
 - Продумывайте следующий шаг коммуникации с вами.
 - Радуйте людей. Ваша коммуникация должна приносить какую-то пользу, ценность и радость.
-

У НАС ДЛЯ ВАС ПОДАРОК!!!



**5 ПРОСТЫХ СОВЕТА ДЛЯ
УСПЕШНОЙ
ПРЕЗЕНТАЦИИ!!!**



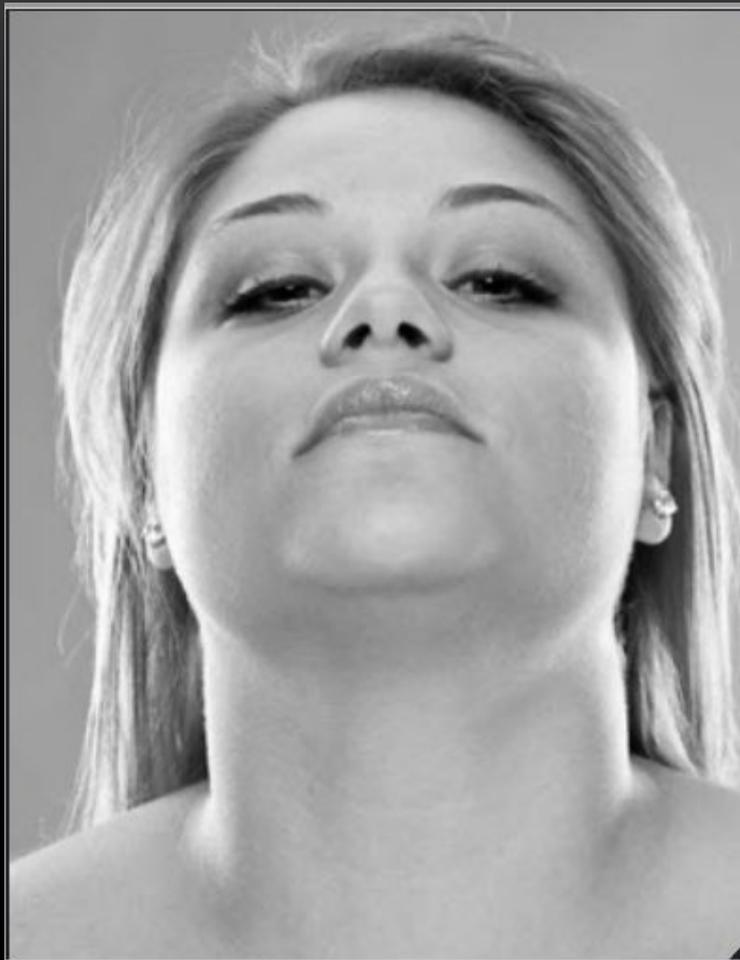
1.

**Всем выйти
из сумрака**

Сделайте хорошее освещение

- Вас должно быть видно. Не таинственный силуэт на фоне окна, а хорошо освещенное лицо.
- Включите свет, направьте лампу на себя.
- В конце концов, купите специальную лампу блогера.





2.

Вид снизу

Ставьте компьютер на подставку

- Мы не хотим наблюдать ваш подбородок и шею. Мы хотим видеть глаза, поэтому придумайте, как вы можете поднять комп на 20 - 30 см от поверхности стола.
- Книжки подложите, кастрюлю поставьте, специальный стол купите, придумайте...



3.

**Приведите
себя в
порядок**

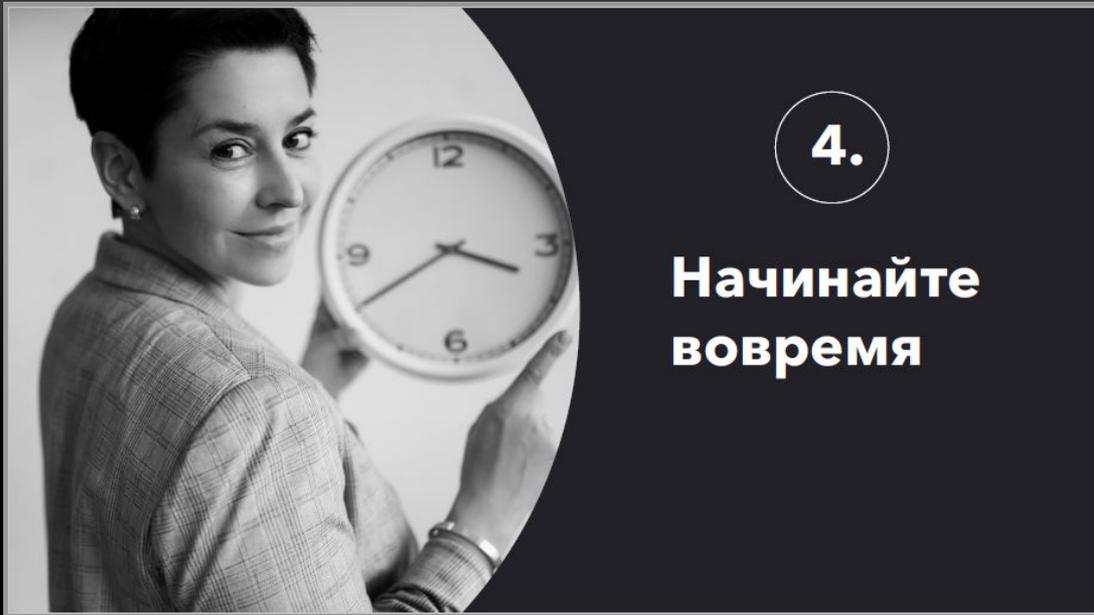


**Сделайте
лицо
приятное**

- Выражение лица должно быть приветливым. Дайте энергию. Дайте огня и драйва.
- Внешний вид - тоже важен. Мы всегда сначала продаем себя; потом компанию или бренд; и только потом товар.

Мы живем в остром дефиците внимания





4.

Начинайте вовремя

Для этого надо выходить заранее и тестировать технику

- Проверьте, заряжен ли ваш комп. Есть ли зарядка под рукой. Работает ли связь?
- Загружена ли ваша презентация. Выровнены ли края у демонстрации экрана и тд.



5.

**Следите за
таймингом**

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- Устройте себе тренинг (подготовьте текст питча, отработайте его, тренируйтесь перед зеркалом)
- Снимите своё выступление на камеру, проанализируйте жесты, мимику, интонации, голос. Снова снимите свое выступление, и снова..., и снова...пока не понравится самому
- Принести запись (отработанный черновик) выступления или быть готовым на очный формат выступления перед живой аудиторией))))